

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIÓN 360° DESEMPEÑO 2015

La siguiente evaluación 360°, tiene como finalidad potencializar el desarrollo del ejecutivo evaluado

Evaluando las siguientes competencias:

Trabajo en equipo

Orientación hacia el Cliente

Autocontrol

Planificación y Organización

Construcción de Relaciones

Liderazgo

Comunicación

Negociación

La escala de valoración usada es:

nunca = 1

casi nunca = 2

algunas veces = 3

casi siempre = 4

Siempre = 5

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2015-09-25 04:47:47** hasta el **2015-11-09 02:40:53**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

No. Identificación :	913615902
Nombres :	RAFAELA NELLY
Apellidos :	AUZ MORENO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	MERCADEO
Cargo :	GERENTE DE MARCAS INTERNACIONALES
Nivel Jerárquico :	GERENTE DE MARCAS INTERNACIONALES
Jefe Inmediato :	JIMMY IVAN CASTAÑEDA LARA
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1979-04-06

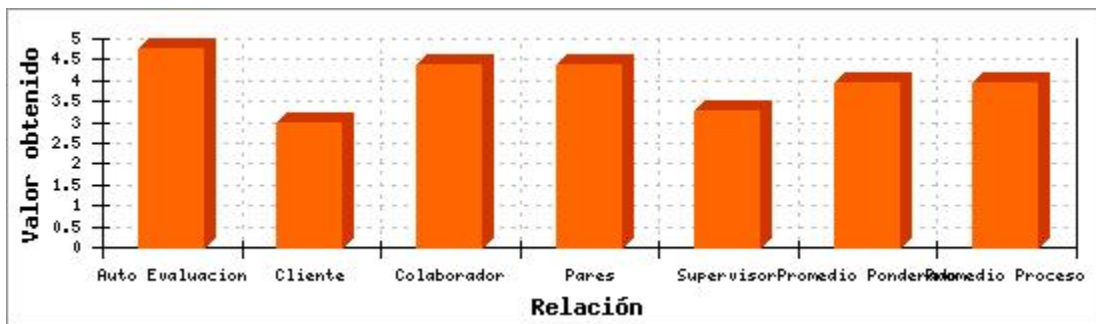
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	20.00%	1	1
Pares	20.00%	3	3
Supervisor	20.00%	1	1
Colaborador	20.00%	4	2
Cliente	20.00%	8	3

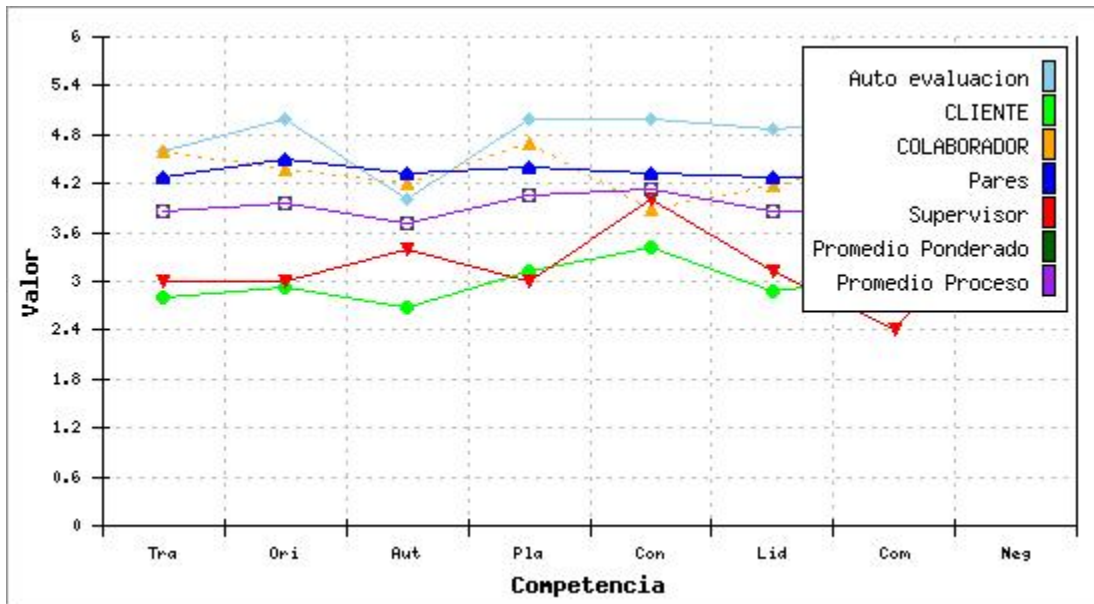
Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.75
Cliente	2.98
Colaborador	4.37
Pares	4.36
Supervisor	3.26
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.94



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.60	2.80	4.60	4.27	3.00	3.85	3.85
2	Orientación hacia el Cliente	5.00	2.92	4.38	4.50	3.00	3.96	3.96
3	Autocontrol	4.00	2.67	4.20	4.33	3.40	3.72	3.72
4	Planificación y Organización	5.00	3.13	4.70	4.40	3.00	4.05	4.05
5	Construcción de Relaciones	5.00	3.42	3.88	4.33	4.00	4.13	4.13
6	Liderazgo	4.88	2.88	4.19	4.29	3.13	3.87	3.87
7	Comunicación	5.00	3.07	4.50	4.33	2.40	3.86	3.86
8	Negociación	4.50	3.00	4.50	4.39	4.17	4.11	4.11

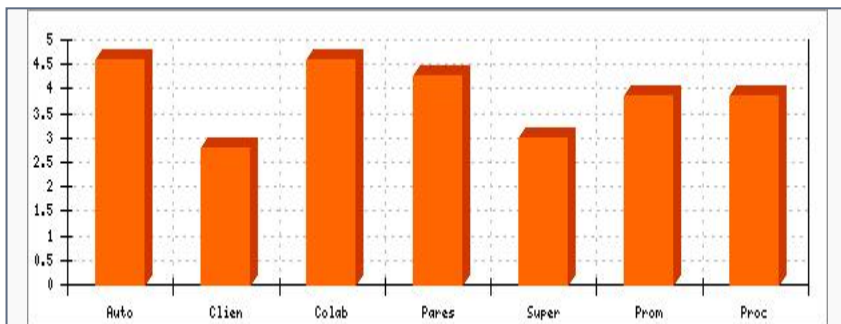


Análisis por Competencia

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

Trabajo en equipo (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente	2.80
Colaborador	4.60
Pares	4.27
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



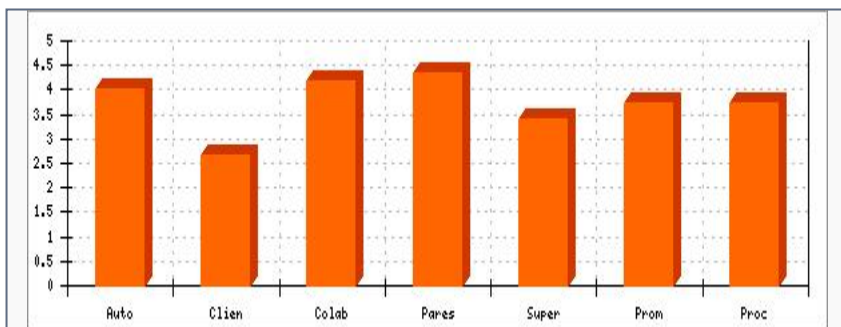
Orientación hacia el Cliente (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.92
Colaborador	4.38
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



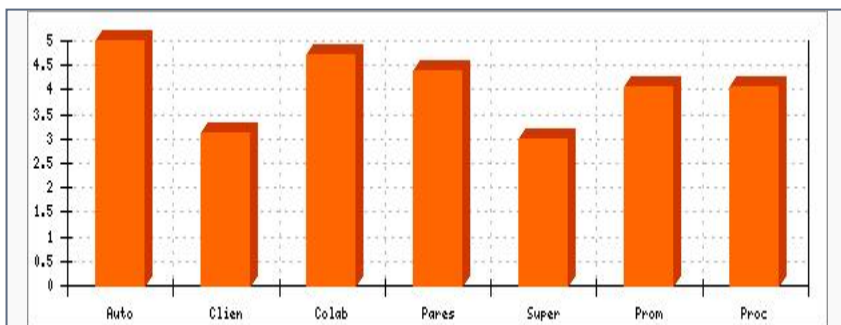
Autocontrol (3.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.20
Pares	4.33
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



Planificación y Organización (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.13
Colaborador	4.70
Pares	4.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	4.05



Construcción de Relaciones (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.42
Colaborador	3.88
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



Liderazgo (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.88
Cliente	2.88
Colaborador	4.19
Pares	4.29
Supervisor	3.13
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



Comunicación (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.07
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.86



Negociación (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	3.00
Colaborador	4.50
Pares	4.39
Supervisor	4.17
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.11



Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

Trabajo en equipo

1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



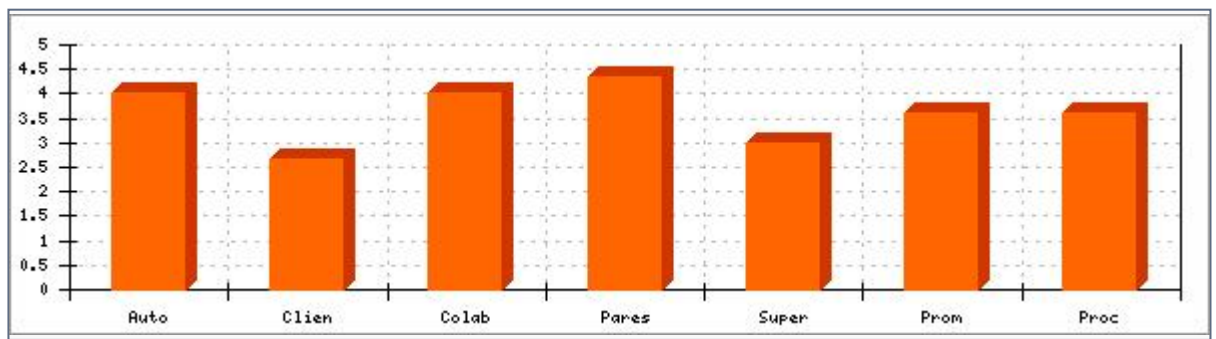
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.33
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



Orientación hacia el Cliente

6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



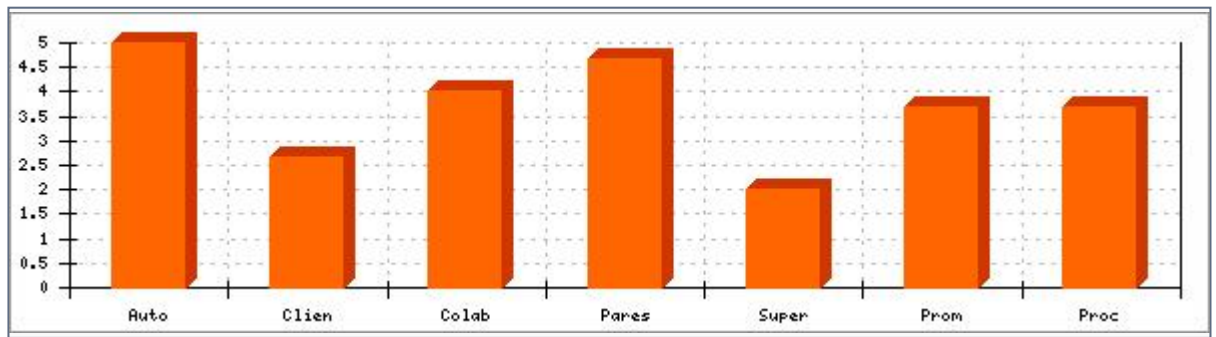
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.67



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.27)

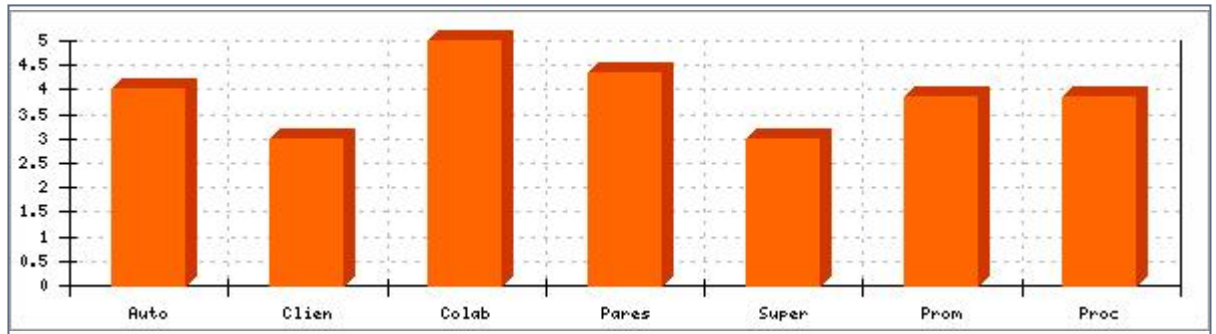
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



Autocontrol

10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



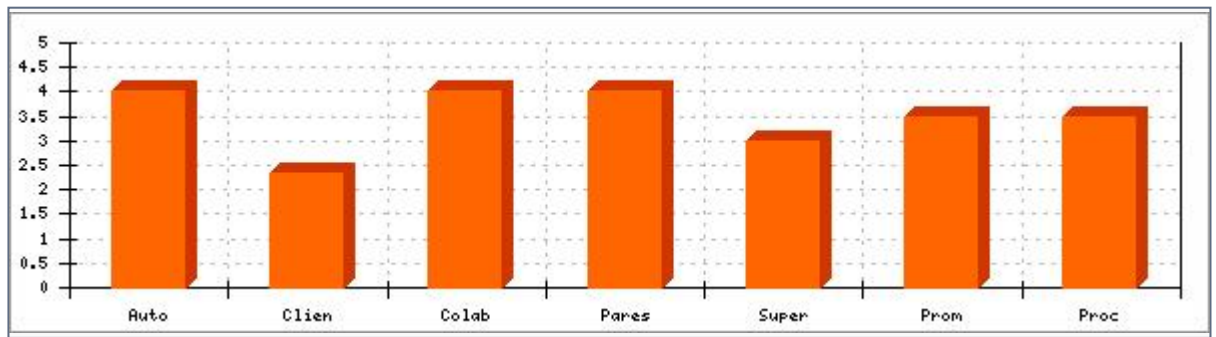
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



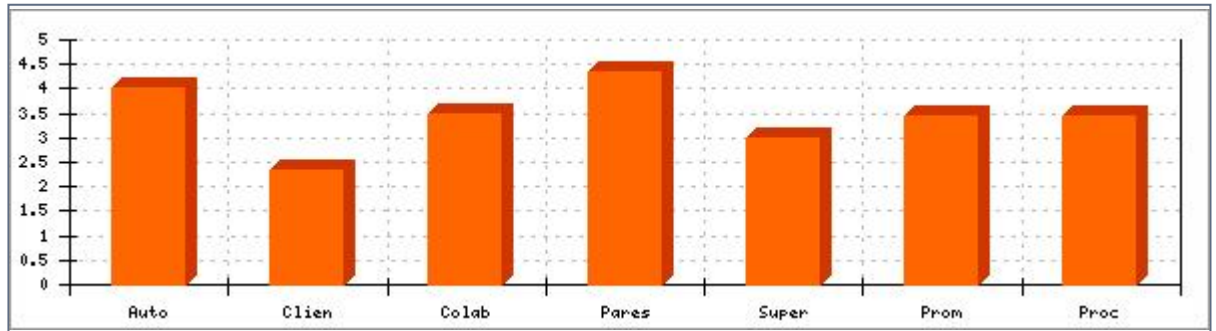
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.33
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	3.47



13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.33
Colaborador	3.50
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



14.- Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



Planificación y Organización

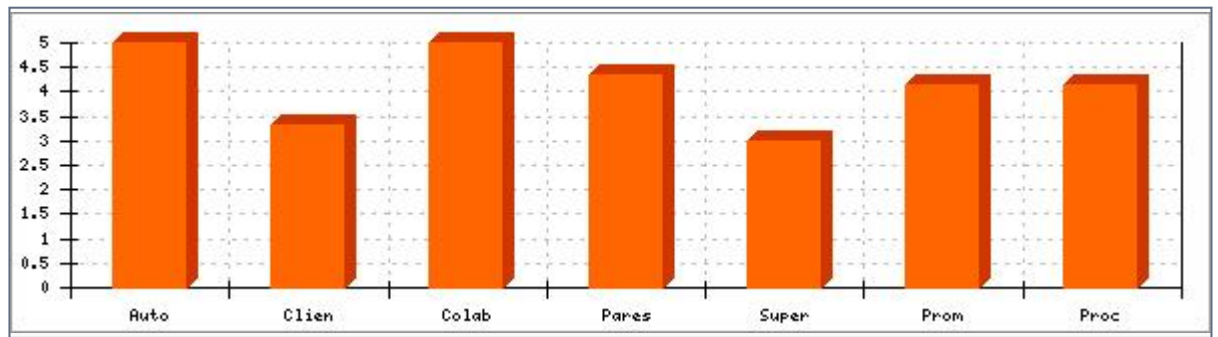
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



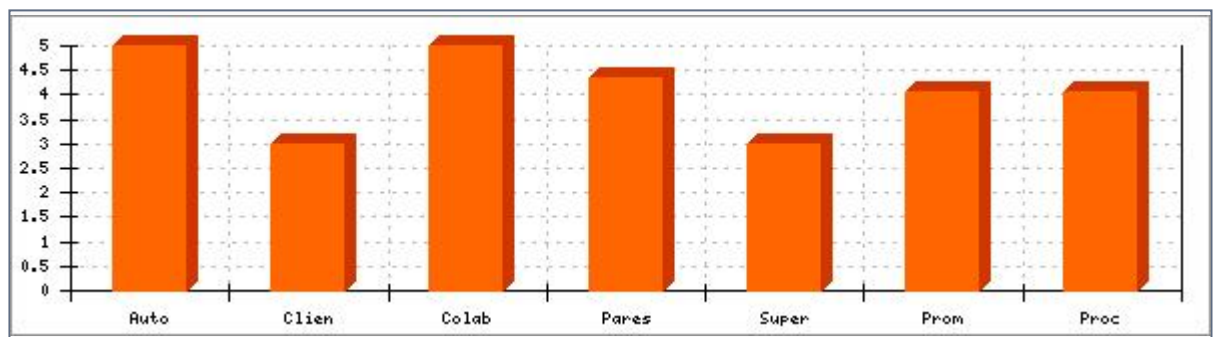
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



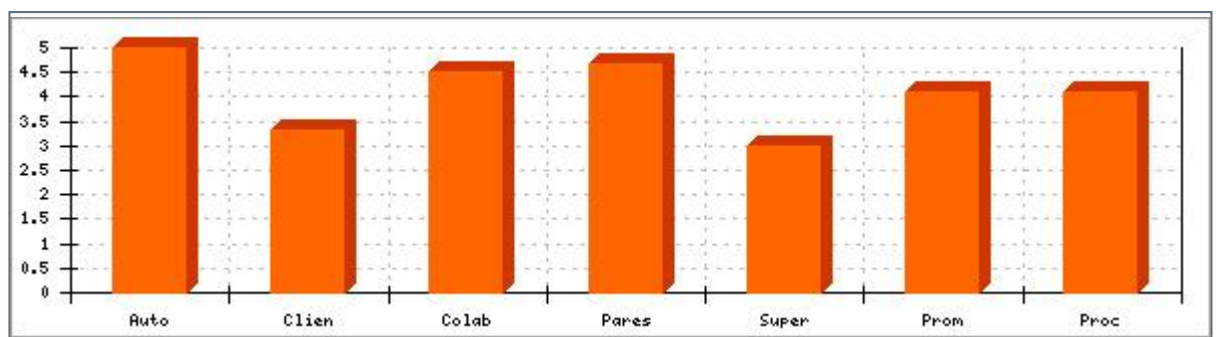
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (4.10)

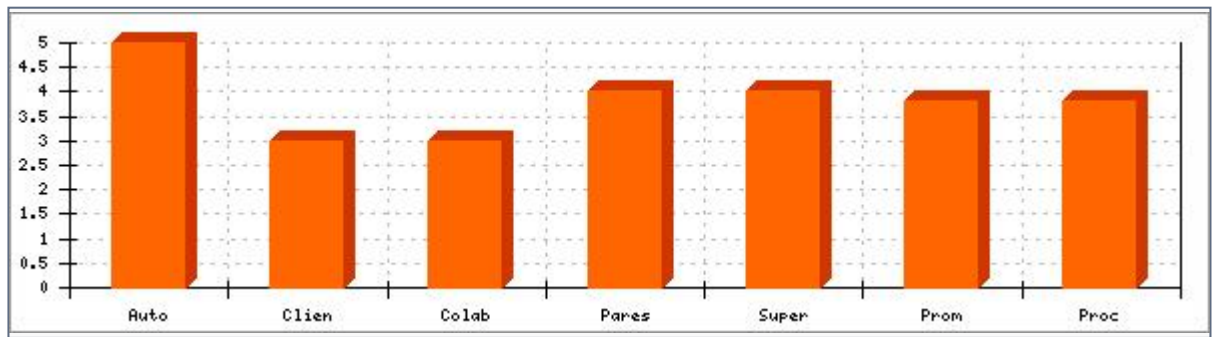
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.50
Pares	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



Construcción de Relaciones

20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	3.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.37)

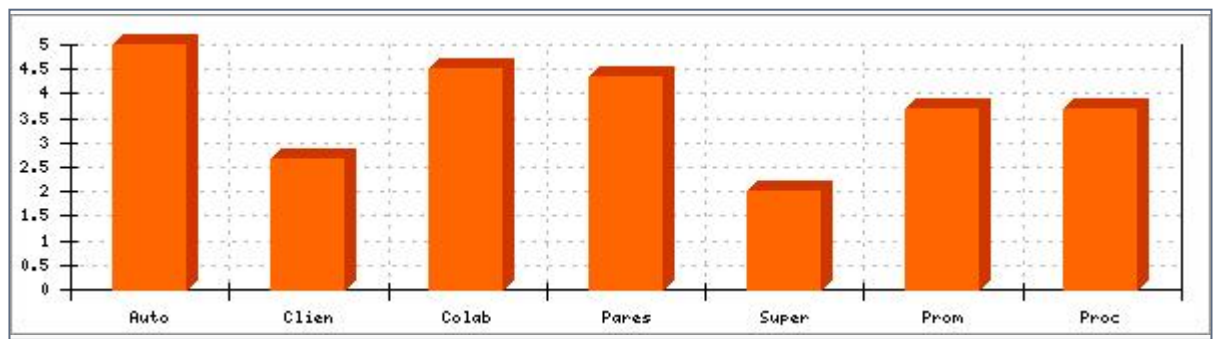
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.50
Pares	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.37



Liderazgo

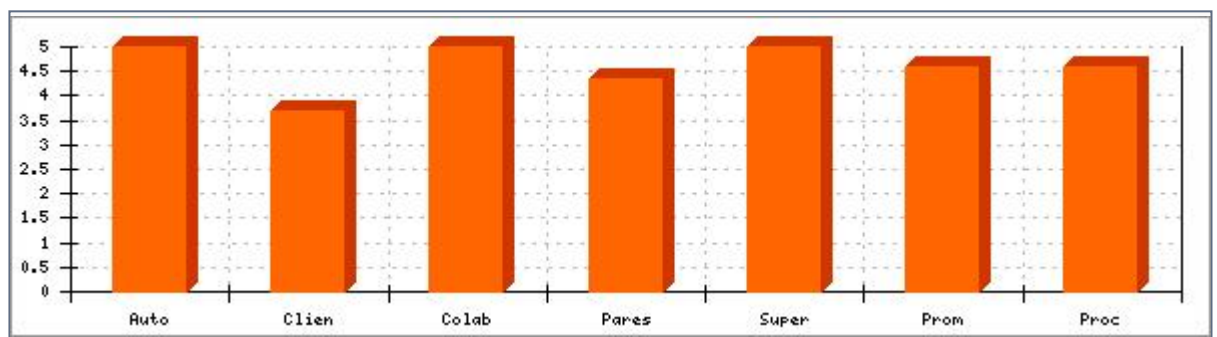
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



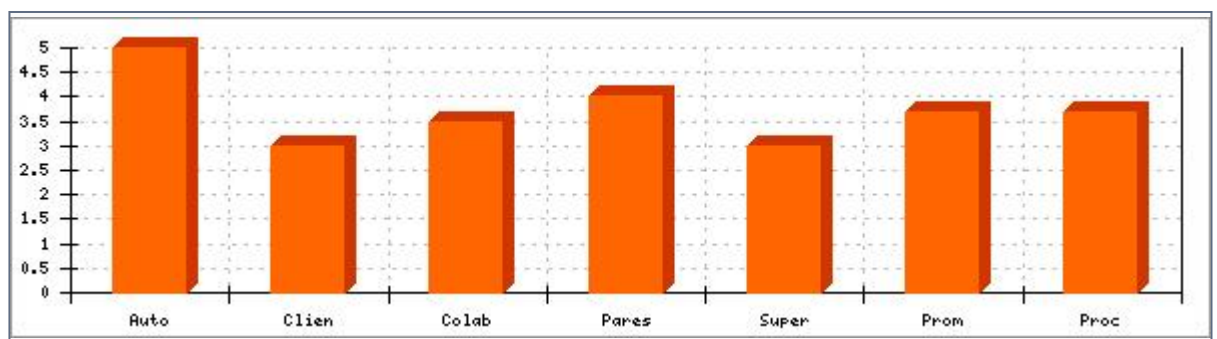
25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.67
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	3.50
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



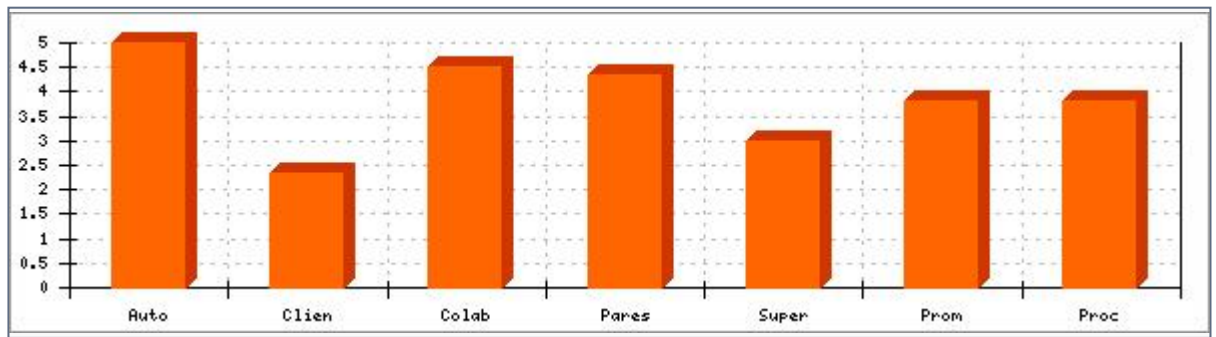
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.33
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



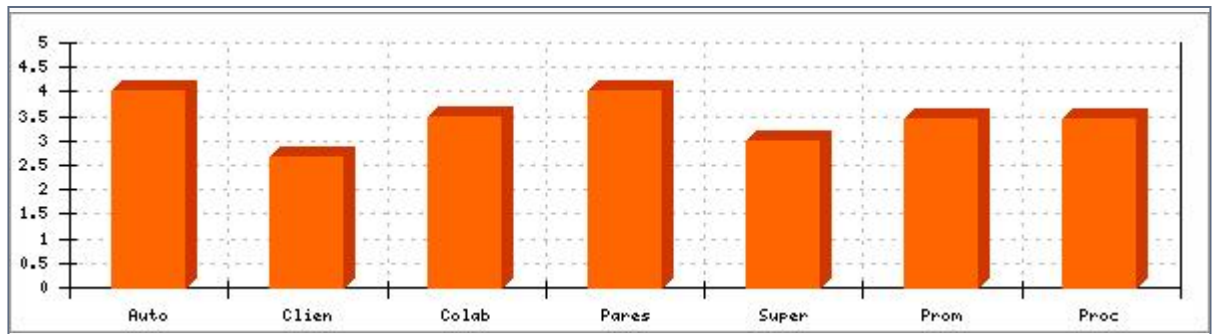
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	3.50
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93

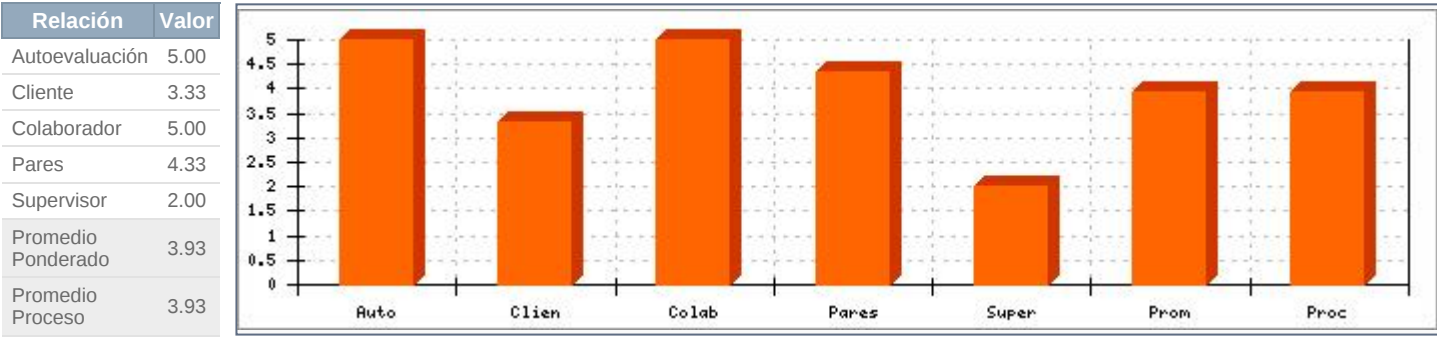


Comunicación

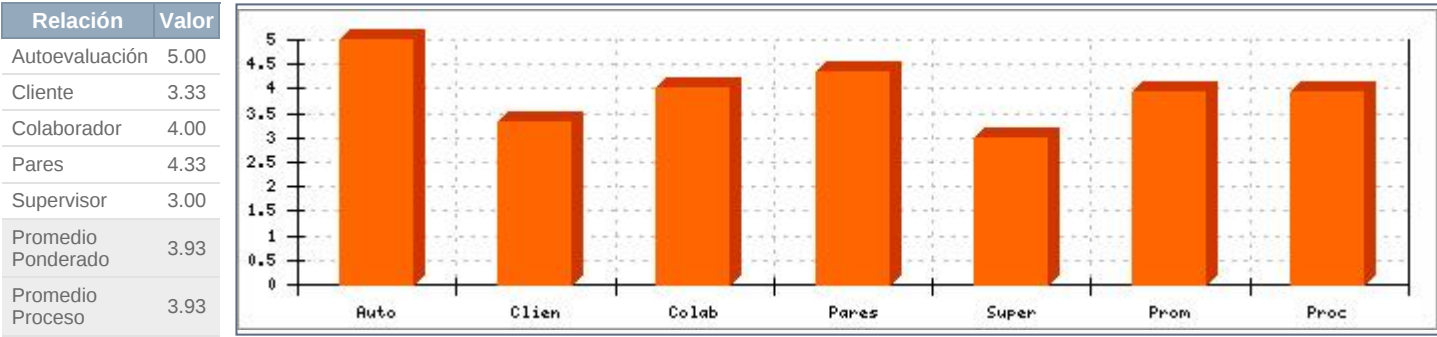
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (3.83)



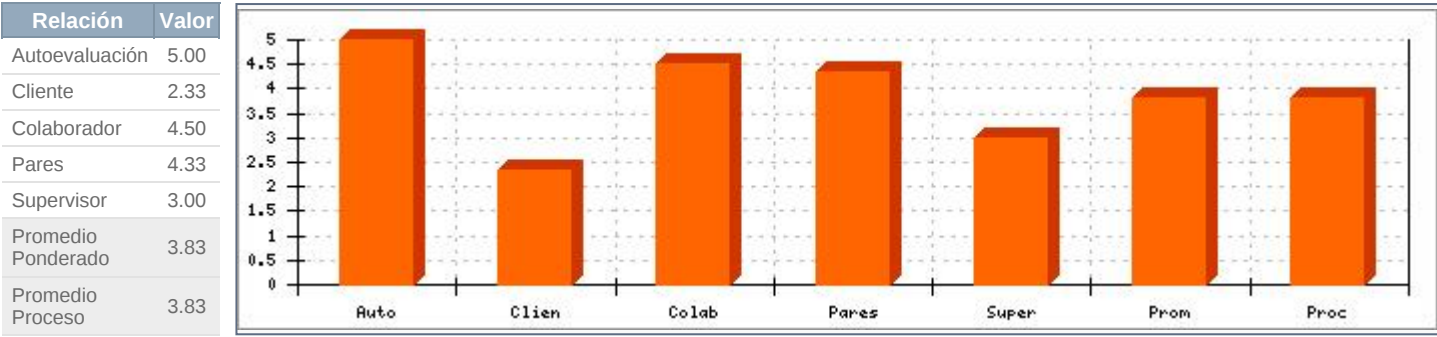
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (3.93)



34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (3.93)

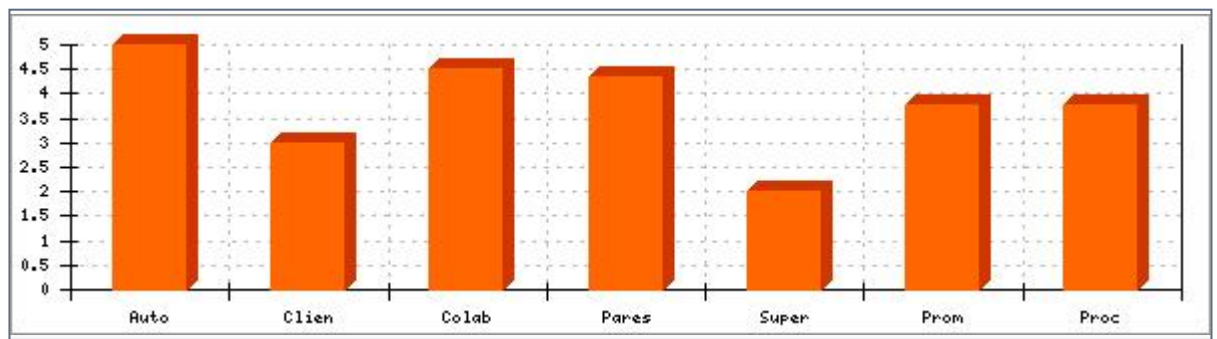


35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (3.83)



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (3.77)

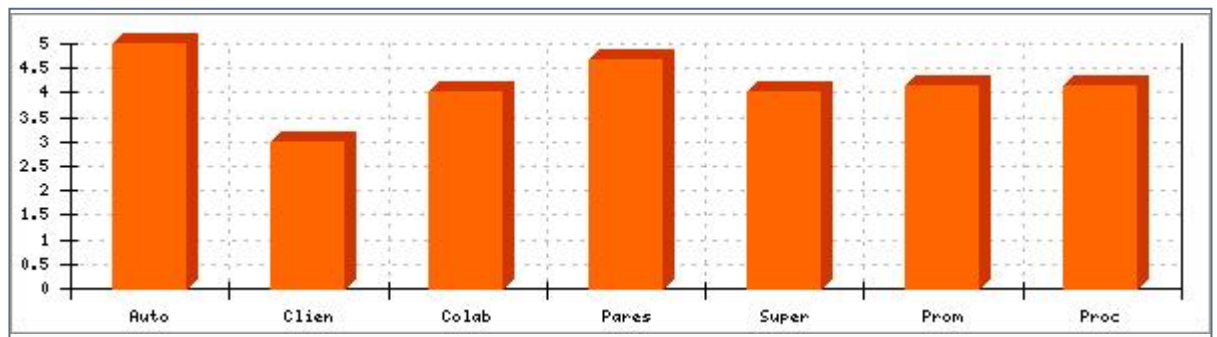
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



Negociación

37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



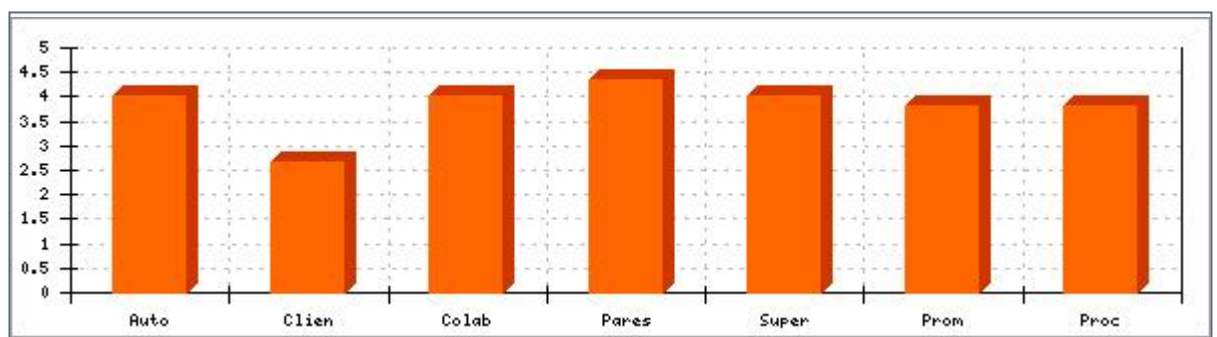
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.50
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (3.80)

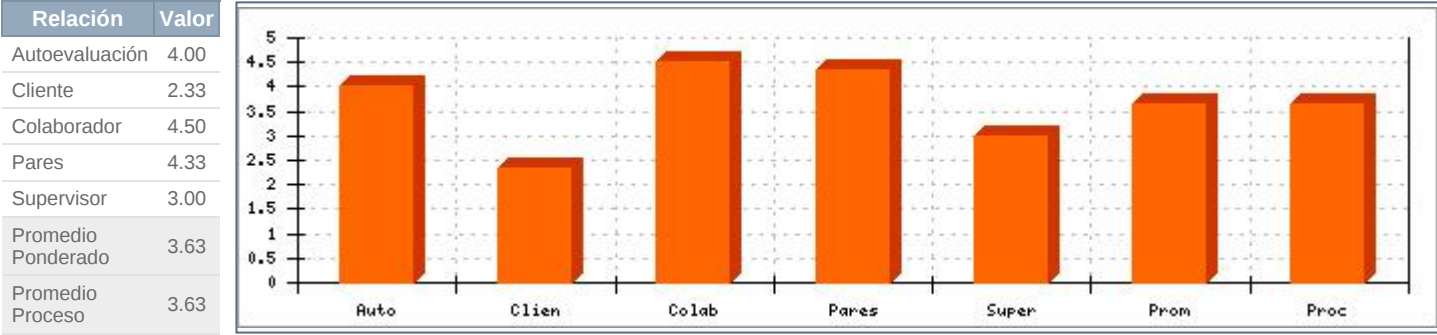
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



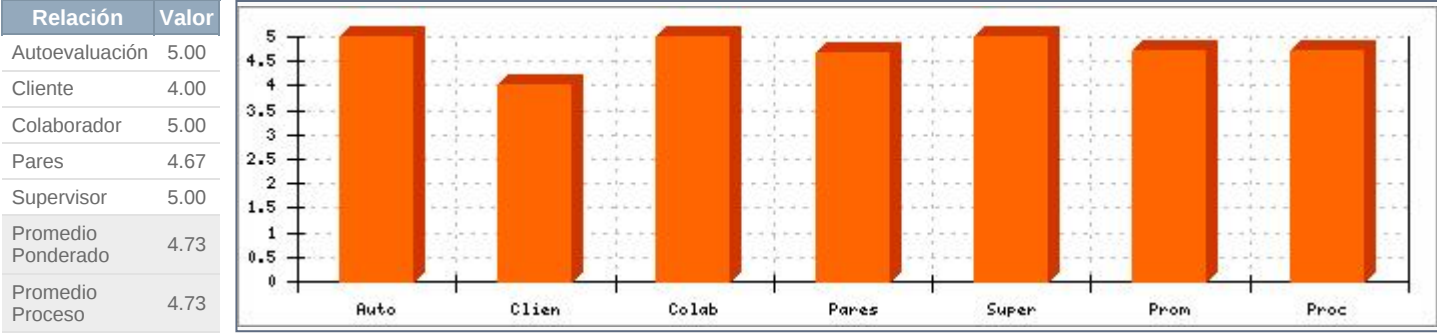
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (4.27)



41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.63)



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (4.73)



Análisis GAP

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

Trabajo en equipo

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado con sus in

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.60	--
Cliente	2.80	-1.80
Colaborador	4.60	0.00
Pares	4.27	-0.33
Supervisor	3.00	-1.60

Orientación hacia el Cliente

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	2.92	-2.08
Colaborador	4.38	-0.62
Pares	4.50	-0.50
Supervisor	3.00	-2.00

Autocontrol

Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.67	-1.33
Colaborador	4.20	0.20
Pares	4.33	0.33
Supervisor	3.40	-0.60

Planificación y Organización

Puede dirigir los recursos (persona, fondos, material, ayuda) de manera eficiente y eficaz para realizar el trabajo; es capaz de dirigir varias actividades al mismo tiempo para alcanzar el objetivo propuesto; ordena la información y los archivos de forma

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	3.13	-1.87
Colaborador	4.70	-0.30
Pares	4.40	-0.60
Supervisor	3.00	-2.00

Construcción de Relaciones

Capacidad para crear y mantener contactos y relaciones útiles para el mejor cumplimiento de su trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	3.42	-1.58
Colaborador	3.88	-1.12
Pares	4.33	-0.67
Supervisor	4.00	-1.00

Liderazgo

Es capaz de manejar la paradoja. Delega, motiva y desarrolla a sus colaboradores. Tiene muy buena habilidad de informar, administrar y medir el trabajo del equipo. Crea equipos eficientes. Capacidad para manejar el conflicto, valentía gerencial, autosu

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.88	--
Cliente	2.88	-2.00
Colaborador	4.19	-0.69
Pares	4.29	-0.59
Supervisor	3.13	-1.75

Comunicación

Proporciona la información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y para que se sientan cómodas como miembros del equipo, de la unidad y de la organización; proporciona información personalizada para que los demás puedan tomar decisiones ac

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	3.07	-1.93
Colaborador	4.50	-0.50
Pares	4.33	-0.67
Supervisor	2.40	-2.60

Negociación

Hábil para llevar a cabo negociaciones en situaciones difíciles, con grupos internos o externos; es capaz de solucionar divergencias con discreción; puede obtener concesiones sin dañar las relaciones; puede ser una persona directa, enérgica y diplomática

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente	3.00	-1.50
Colaborador	4.50	0.00
Pares	4.39	-0.11
Supervisor	4.17	-0.33

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios	93.33%
•Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos	90.00%
•Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	84.17%
•Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	81.67%
•Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones	81.67%
•Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	80.83%
•Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	80.00%
•Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales	78.33%
•Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	78.33%
•Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	78.33%
•Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades	78.33%
•Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante	77.50%
•Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación	77.50%
•Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos	76.67%
•Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos	76.67%
•Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos	75.83%
•Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	75.00%
•Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	74.17%
•Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia	73.33%
•Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje	73.33%
•Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos	73.33%
•Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	72.50%
•Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo.	71.67%
•Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración	71.67%
•Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso	70.83%
•Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización.	70.83%
•Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten	70.83%
•Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	70.00%
•Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados	70.00%
•Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	69.17%
•Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente	69.17%
•Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias	68.33%

•Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control	67.50%
•Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo	67.50%
•Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo	67.50%
•Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente	67.50%
•Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	66.67%
•Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	65.83%
•Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales	65.00%
•Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente	61.67%
•Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	60.83%
•Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización	60.83%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 360GRADOS EVALUACIONES 360

AUTOEVALUACION

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Organizada Responsable Disciplinada Analítica Orientada a lograr resultados

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Paciencia Involucrarme más con gente nueva Tolerante con las personas que no piensan como yo

CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

-Comprensión del negocio -Administración del tiempo -Orientada a la acción -Equilibrio entre trabajo y vida personal

Experiencia, Alta Calidad, Involucramiento, apasionada con los resultados

Conocimiento de la organización Manejo de televentas

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

-Autosuficiente (desaprovechando el enriquecimiento del feedback de otros para tener un proceso de mejora continua) -Dirección de personas (demuestra poco interés en administrar y prefiere trabajar en sus propias tareas) -Oportunidad en aprender a manejar la paradoja (falta de flexibilidad)

Mas flexibilidad, Open Mind, Ver otras formas de hacer las cosas

Hacer que las cosas sucedan Tomar el control de la situación y buscar avanzar en los acuerdos Ver mas alla, no quedarse enfrascada, no sabe manejar la frustacion

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Es ordenada y organizada Tiene visión del negocio y lo entiende Es comprometida con su trabajo y su posición

Enfocada en sus objetivos laborales Analitica transmite sus conocimientos

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Relacionamiento externo que le ayude en las negociaciones claves para puntos estratégicos de las marcas Desarrollo y refuerzo en las oportunidades de su equipo Feedback más periódico con su equipo

disposición en actividades fuera del horario laboral flexibilidad en sus tomas de decisiones importancia en objetivos a largo plazo

PARES

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Alto nivel de análisis Experiencia en el cargo Influencias interdepartamentales

Orientada al resultado Hace que las cosas sucedan Conocimientos clave de procesos de SABMiller

Responsable, dedicada y milla extra

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Planificación de prioridades Desarrollo de equipos Negociación de objetivos
- Incrementar sus visitas de mercado
- Visitar más el mercado en otras operaciones para replicar en el país Hacer propuestas más aterrizadas a la realidad local pese a presion del HUB

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- Ha construido relaciones de confianza con varias personas de la organización a lo largo de los años. Muchas de esas relaciones son útiles en el trabajo y tiene claro como se maneja la compañía. - Tiene una amplia experiencia en ventas y manejo de marcas mainstream. Esto le da una fortaleza en herramientas de sell in - siembra de producto en canales - Cree en su equipo. Los acompaña y protege (si bien hay oportunidad en identificar oportunidades y fortalezas del mismo).

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Visión estrategica, Entendimiento de consumidor y de la forma de hacer marketing con marcas de precio premium. Está muy enfocada aun en la forma tradicional de hacer marketing de cerveza. - Liderazgo e Inspiración. Comunicar claramente y apasionadamente el rumbo y objetivos a la organización. Anticiparse a cambios e inspirar a otros a seguirla en su visión. - Comunicación. Comunicar a otras áreas y al management de forma fluida, clara, eficiente asegurándose que otros entiendan el mensaje - Por último, pero posiblemente lo más importante. Necesito ver que quiere estar en su posición, entregando lo que esperamos todos de ella. Ha intentado un par de veces moverse a otro puesto sin haber tenido un año en el puesto o entregado en el mismo.

EVALUADO

EVALUADOR

